Investir
Samedi, 13 décembre 2008, p. 28,29

Les transferts Fourgous entre le marteau et l'enclume

E.L.

Dynamiser un paisible monosupport en le transformant en multisupport ouvert aux marchés financiers, tout en conservant les avantages fiscaux du contrat d'origine : c'est ce que permet, depuis 2005, la loi au travers de l'amendement dit Fourgous. A condition d'affecter 20 % au moins des capitaux à des supports en unités de compte, comprenant une part significative d'actions.

55 milliards transférés

Selon la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA), 500.000 contrats ont ainsi basculé en 2006, 812.000 en 2007, et 233.000 s'y sont ajoutés en 2008 (jusqu'à septembre). Au total, 55 milliards d'euros d'épargne sont passés d'un mono- à un multisupport, et 30 % de ce montant s'est logé dans les unités de compte.

Les assureurs n'ont pas manqué de mettre en avant un avantage indirect : la transformation permet d'échapper aux prélèvements sociaux annuels sur les gains. Ils ne sont en effet ponctionnés qu'en cas de rachat, au lieu de l'être chaque année dans les monosupports.

Alors que la plupart des transformations ont été réalisées au plus haut des marchés boursiers, les assurés concernés ont perdu jusqu'à la moitié des sommes censées dynamiser leur capital, notamment dans les sociétés qui ont pris la loi au pied de la lettre et proposé des supports essentiellement investis en actions.

Même si la baisse représente « seulement » une dizaine de pour-cent du capital entier, elle s'applique à une épargne constituée depuis longtemps et qui aurait continué à progresser dans le fonds en euros.

Incertitudes fiscales

Outre la perte d'une partie de leurs économies, les épargnants ayant transformé leur contrat doivent faire face aux incertitudes en matière fiscale. Ceux dont la valeur des unités de compte est passée à moins de 20 % du total du fait de la baisse des marchés n'ont rien à craindre.

Mais ceux qui ont procédé à des arbitrages ayant réduit la proportion des unités de compte au-dessous de 20 % sont dans une situation plus incertaine.

En effet, la loi Fourgous ne prévoit pas de possibilité de retour vers les fonds en euros. Dans un tel cas de figure, « l'administration pourrait considérer que le multisupport est de fait un nouveau contrat, et non la suite du monosupport », explique Marie-Hélène Poirier, directeur juridique et fiscal de Swiss Life. En conséquence, tous les avantages acquis par le contrat d'origine (ancienneté et exonération successorales) seraient remis en cause.

Certains responsables de Bercy évoquent une « tolérance » en raison de la crise. Mais la prudence est de mise !

Transférer en 2009 ?

Avec la forte baisse des marchés financiers, et alors que les fonds garantis ne sont pas au sommet de leur forme, les détenteurs d'une assurance-vie monosupport en euros qui n'ont pas transféré leur contrat ont peut-être intérêt à le faire en 2009. Les conditions de la bascule pourraient être réunies et permettre de profiter d'un redressement de l'économie dans les prochaines années.

Pour limiter les risques, les rares professionnels qui acceptent de prendre position recommandent d'investir les capitaux devant être exposés au marché dans des fonds d'obligations d'entreprises ou d'obligations convertibles. Bien que risquées en cas de récession grave, ces deux catégories offrent un amortisseur à la baisse des marchés et affichent aujourd'hui des potentiels très importants. Reste à bien mesurer la contrainte, qui oblige à disposer en permanence d'au moins 20 % du capital investi sur des unités de compte pendant toute la durée du contrat. Le jeu n'en vaut donc la chandelle que si votre horizon est encore long et, surtout, si votre assureur vous offre un contrat multisupport comportant des classes d'actifs opportunes.

Attention à la sortie

L'avantage fiscal est, rappelons-le, limité : seul le prélèvement des cotisations sociales sur les gains (11 % et 12,1 % à compter de janvier) est reporté lors des rachats.

Toutefois, le taux appliqué sur les multisupports est celui en vigueur lors de la sortie et, s'il augmente - comme c'est le cas depuis leur introduction -, la note finale pourrait être plus salée qu'avec un monosupport en euros. Lequel supporte ces cotisations sociales chaque année à la source, une fois pour toutes.

Reste l'avantage successoral : les capitaux issus d'un multisupport échappent totalement aux prélèvements sociaux pour les bénéficiaires. Pas ceux placés dans un monosupport...

Encadré(s) :

les rendements très inégaux des fonds en euros

Eric Leroux

Les rendements des fonds en euros de l'année 2008 sont attendus en baisse. Mais les premiers résultats communiqués sont plutôt une bonne surprise : 4,5 % et 4,6 % au Gan et chez Groupama, de 4,51 % à 4,56 % à la Maaf, 4,65 % à la Matmut avec son nouveau contrat.

Avec une augmentation ou une diminution de 10 points de base (0,10 %) par rapport aux performances de 2007, et dans un contexte financier tourmenté, la stabilité de ces chiffres démontre que les actifs en euros sont plutôt bien armés pour traverser la crise.

Tous les assureurs ne sont pas logés à la même enseigne

« Notre fonds est investi à moins de 10 % en actions, nous n'avons aucune exposition à la faillite de Lehman Brothers et nous nous sommes tenus à l'écart des produits financiers _rock'n roll_. Notre portefeuille est très majoritairement constitué d'obligations, notamment de titres d'Etat », explique Dominique Chevillon, directeur vie et patrimoine chez Maaf. Pour compenser la moindre réalisation de plus-values boursières - elles complètent habituellement les revenus du portefeuille obligataire - et maintenir la régularité de son rendement, Maaf Vie a cependant dû utiliser sa réserve de bénéfices mis de côté ces dernières années. « Nous en prélevons une toute petite partie et conservons des munitions pour affronter 2009 », relativise le directeur de Maaf, avant d'ajouter que « c'est justement dans les années difficiles que cette réserve est utile ».

Ces premiers taux n'augurent pas nécessairement d'un maintien des rémunérations dans toutes les sociétés. En effet, ce sont régulièrement celles qui affichent les meilleures performances qui ouvrent le bal des annonces de rendement. Dans de nombreuses sociétés, la tendance annoncée pour 2008 est en effet en baisse.

Certains professionnels évoquent même la possibilité de ne servir que le taux minimal garanti, soit aux environs de 3 à 3,5 % selon les contrats. De nombreux assureurs sont confrontés à la baisse de leurs portefeuilles boursiers et devront passer des provisions pour dépréciation, ce qui ne les incite guère à se montrer généreux.

Profiter des rendements obligataires

Tous ont aussi le souci de préserver la solidité à long terme des sociétés et préfèrent opter pour un renforcement de leurs fonds propres et réserves, plutôt que pour une distribution immédiate aux assurés.

De plus, le contexte n'incite pas à faire trop d'efforts : « Face à des marchés boursiers qui perdent 40 % de leur valeur, voir son capital progresser de 3 à 4 %, ce n'est pas si mal. En plus, avec la baisse du taux du livret A attendue en février, nous ne sommes pas poussés par la concurrence », résume un dirigeant.

La plupart des assureurs attendent toutefois la fin de l'année et l'arrêté de leurs comptes pour prendre leurs décisions. « Une variation de 10 % du Cac 40 peut tout changer en matière de provisionnement pour les assureurs, souligne Guillaume Leroy, actuaire associé chez JWA. Actuellement, une telle évolution de l'indice se produisant parfois dans une même journée, les professionnels sont très attentistes. »

En attendant, les sociétés bénéficiant d'une collecte positive achètent aujourd'hui des obligations privées aux taux élevés, ce qui devrait soutenir les performances des années à venir. Ces « opportunités de la crise » profitent également à quelques assurés : Generali vient d'intégrer dans plusieurs de ses contrats une unité de compte adossée à une obligation émise par Vodafone, avec un coupon de 6,85 % jusqu'en 2013. Dans le contrat en ligne Altaprofits qui propose ce fonds à ses clients, c'est un rendement net de frais supérieur à 6 % par an pendant cinq ans qui est assuré, sous réserve que l'émetteur ne se montre pas défaillant. « Ce papier est habituellement réservé à la gestion institutionnelle, mais nous avons pu disposer d'une enveloppe de 30 millions d'euros vendue pendant deux semaines au prix d'émission », explique Sonia Fendler, directrice du développement et de l'innovation de Generali Patrimoine. Elle ne s'interdit pas de répliquer l'opération si le succès est au rendez-vous.

n'oubliez pas les trésors cachés de vos vieux contrats

u Vous disposez d'un vieux contrat d'assurance-vie ? C'est peut-être une mine d'or sur le plan fiscal dans la mesure où il échappe peut-être, en tout ou partie, aux réformes successives qui ont progressivement rogné les avantages de l'assurance-vie en matière de transmission.

- Si votre contrat a été ouvert avant le 20 novembre 1991, par exemple, toutes les sommes investies avant le 13 octobre 1998 sont totalement exonérées de droits de succession.

Mieux, les primes placées après le 13 octobre 1998 bénéficient de la fiscalité actuelle prévoyant un prélèvement forfaitaire de 20 %, après application d'un abattement de 152.500 par bénéficiaire. Et cela sans contrainte d' ge. Ainsi, même si vous avez dépassé 70 ans, vous pouvez continuer à y investir et bénéficier d'avantages fiscaux introuvables ailleurs, si les plafonds d'abattement n'ont pas encore été atteints.

- Si votre contrat a été ouvert après le 20 novembre 1991 et si vous l'avez alimenté jusqu'au 13 octobre 1998, tous les capitaux correspondant à cette période (y compris les intérêts actuels) échappent aux droits de succession s'ils ont été investis avant 70 ans. Sans aucune limite.

Dans une optique de transmission, il faut conserver ces vieux contrats, voire continuer à les alimenter si vous ne les avez pas totalement optimisés.

- Rappelons aussi que tous les contrats alimentés jusqu'en septembre 1997 profitent d'une exonération totale d'impôts sur les plus-values réalisées gr ce aux primes investies jusqu'à cette date.

- Enfin, les détenteurs d'un plan d'épargne populaire (PEP) assurance disposent d'un avantage qui prend dans le contexte actuel de crise boursière toute son importance : les sommes investies y sont garanties, quand bien même une partie des investissements a été réalisée sur des supports en actions. Alors, si vous détenez un PEP assurance, conservez-le précieusement. D'autant qu'il vous offre la possibilité de profiter d'un autre avantage : l'exonération totale d'impôt sur le revenu à la sortie, y compris si cette sortie se fait en rente viagère.

Les avantages des nouveaux fonds

E. L. -

Avec des obligations privées qui rapportent de 6 % à 8 %, voire plus, la situation actuelle fait le bonheur des quelques sociétés qui lancent de nouveaux fonds en euros, comme Axéria Vie (Groupe April) ou Skandia. En effet, ils ne supporteront pas le poids des obligations anciennes et démarrent avec des placements très rentables.

Daniel Collignon, président-directeur général d'Axéria Vie, qui a lancé un tel fonds en milieu d'année, se réjouit : « La période est pleine d'opportunités pour les nouveaux fonds en euros. » Axéria investit essentiellement dans des obligations privées à haut rendement, dans des obligations d'Etat offrant des taux supérieurs à ceux de la France (par exemple en Italie) et dans l'immobilier au travers de SCPI dont les parts sont achetées 30 % voire 40 % au-dessous de leur valeur. « Seule une vraie dépression avec une baisse générale des taux aurait une influence négative pour les jeunes fonds en euros, car, dans ce cas, les nouveaux entrants ne pourraient pas s'appuyer sur un stock de placements anciens dégageant des rendements supérieurs à ceux qui seraient émis sur les marchés », précise Daniel Collignon.

La prime aux petits nouveaux

Si tous les assureurs peuvent profiter de ces opportunités, leur impact est évidemment très atténué quand l'actif est important : dans ce cas, ils n'en bénéficient qu'à la marge. Car ces papiers très rentables ne se trouvent qu'au compte-gouttes et ne permettent pas d'inverser durablement la tendance pour les plus gros paquebots.

LA loi met fin aux menaces liées à l'acceptation du contrat

E. L.

L'assurance-vie n'est pas un placement comme les autres. Pour preuve, ses nombreuses particularités civiles qui, par exemple, la rendent insaisissable par les créanciers et l'excluent de la succession des assurés décédés.

Le contrat d'assurance-vie présente une autre particularité qui a constitué, pendant longtemps, un réel danger pour les assurés : il s'agit de la possibilité, pour les bénéficiaires désignés du contrat, d'accepter la « stipulation » faite à leur profit. Devenus de ce fait bénéficiaires « acceptants », le ou les bénéficiaires disposent d'un pouvoir de blocage sur l'épargne accumulée par l'assuré sur le contrat.

Du fait de cette acceptation, ce dernier ne peut en effet plus récupérer tout ou partie de son argent, ou modifier

sa clause bénéficiaire, sans l'accord de celui en faveur duquel elle a été rédigée. C'est ce qui conduisait tous les spécialistes à conseiller à leurs clients de garder cette clause secrète ou à la rédiger dans leur testament.

Désormais, pas d'acceptation sans accord de l'assuré

Depuis un an, la situation a beaucoup évolué. Avec, d'une part, l'entrée en vigueur d'une nouvelle loi, de décembre 2007, puis avec une décision de la Cour de cassation de février 2008.

La loi du 17 décembre 2007 stipule que l'acceptation d'un contrat d'assurance-vie par son bénéficiaire, pour être valide, doit désormais obtenir l'accord exprès de l'assuré, matérialisé par un avenant.

Cette nouvelle règle s'applique à tous les contrats souscrits après le 17 décembre 2007, et à tous les contrats en cours à cette date, quelle que soit la date à laquelle ils ont été ouverts, pour lesquels aucun bénéficiaire n'avait encore accepté le contrat.

Depuis le 17 décembre 2007, la possibilité pour tout bénéficiaire de prendre directement contact avec un assureur pour « accepter » le contrat d'un proche, sans que ce dernier en soit informé, est désormais interdite.

L'acceptation ne peut donc plus être subie, et c'est une bonne chose. Car la loi a confirmé en même temps les conséquences de l'acceptation du contrat quant à la libre disposition des fonds par l'assuré : quand le bénéficiaire a manifesté son acceptation du contrat, l'assuré perd bel et bien la maîtrise des décisions le concernant.

Le cas des contrats souscrits avant le 17 décembre 2007

Quant aux contrats qui ont fait l'objet d'une acceptation par leur bénéficiaire avant le 17 décembre 2007, c'est-à-dire avant l'entrée en vigueur de la loi, un arrêt de la Cour de cassation du 22 février 2008 a réglé leur sort dans un sens favorable aux assurés.

Les juges suprêmes ont en effet estimé qu'une acceptation réalisée à cette époque n'empêchait pas l'assuré de procéder au rachat de son contrat, même sans l'accord du bénéficiaire acceptant. Il suffit, pour cela, que la faculté de rachat soit prévue au contrat.

En conséquence, tous les assurés dont le contrat a été accepté avant le 17 décembre 2007 peuvent disposer librement des fonds investis.

La seule contrainte qui est maintenue est l'interdiction de changer de bénéficiaire, sans l'accord de l'acceptant; une disposition qui peut être facilement contournée en vidant le contrat accepté au profit d'un autre contrat.

En tout état de cause, compte tenu de ce cadre juridique beaucoup plus sécurisant, plus rien ne s'oppose désormais à ce que vous informiez les bénéficiaires que vous avez choisis de l'existence de votre contrat. Sans possibilité de l'accepter contre votre gré, ils ne pourront pas vous nuire. Et, ayant été informés de l'existence du contrat, ils seront à même de réclamer les sommes qui leur reviennent après votre disparition... si la compagnie d'assurances tarde à les avertir, évitant ainsi le risque de laisser le contrat en déshérence.

Clause bénéficiaire : mode d'emploi

E. L.

La clause bénéficiaire permet d'attribuer à une ou plusieurs personnes librement choisies le capital figurant sur le contrat après votre disparition. Véritable testament, elle mérite la plus grande attention. - Définissez précisément le ou les bénéficiaires.

La clause ne doit pas donner lieu à interprétation. Si possible, indiquez le nom de la ou des personnes choisies, plutôt que leur qualité (mes enfants, par exemple). Si vous désirez que l'argent revienne aux proches de vos bénéficiaires en cas de décès prématuré, n'oubliez pas d'indiquer « ou leurs représentants ».

- Prévoyez plusieurs rangs.

Si aucun bénéficiaire désigné n'est en vie au décès de l'assuré, l'assurance revient dans sa succession. Pour l'éviter, prévoyez plusieurs rangs de bénéficiaires (par exemple, mon conjoint, à défaut mes enfants, à défaut l'association X). Si le premier bénéficiaire est en vie après votre disparition, il recevra l'intégralité du capital; s'il a disparu, ce sont les bénéficiaires de second rang qui toucheront l'argent. Terminez toujours votre clause par « à défaut mes héritiers » : ainsi, vous pouvez être sûr que le contrat aura des bénéficiaires.

- Revoyez la clause.

Examinez régulièrement vos dispositions et vérifiez si elles sont toujours adaptées à vos objectifs, notamment à l'occasion de grands événements familiaux (naissance, décès, mariage...). Son changement est gratuit.